



ДекорС 10 лет. Новый этап

22 июля 2021 года «ДекорС» – успешной дистрибьюторской компании в сфере поставки оборудования и материалов для ламинационного бизнеса – исполнилось 10 лет.



Стартовав в конце 90-х как небольшая оконная фирма с одним ламинационным станком, сегодня «ДекорС» – один из крупнейших дистрибьюторов экстерьерных пленок на территории России и стран бывшего СНГ. В Московской области компания имеет склад площадью 2 000 м² с запасом пленок более полумиллиона кв. метров и прочих материалов для работы ламинационного производства. В г. Екатеринбурге у «ДекорС» расположен свой учебный центр, склад и производство уникального продукта: самоклеящегося HPL-листа для ламинации сэндвича. Сегодня компания участвует в проектировании и продаже ламинационного оборудования от турецкого производителя Vermak. «ДекорС» снабжает всем необходимым для слаженной работы ламинационного производства более 500 клиентов в России и в странах бывшего СНГ.

«Оконное производство» присоединяется к поздравлениям компании и публикует юбилейное интервью генерального директора «ДекорС» Виталия Узбекова.

– Когда и кем была основана компания? С чего все начиналось?

– Истоки компании лежат еще в далеком 1997 году, когда я занимался оконным производством, на котором в 1999 г. и появился первый ламинационный цех. Тогда «цветные окна» были еще в новинку, но достаточно востребованы, и я увидел в этом направлении большой потенциал. Наличие участка ламинации позволяло моей компании иметь преимущество перед конкурентами. Кроме того, на складе появилась пленка, которую можно было использовать на собственные заказы, а излишки продавать. Тогда несколько бухт пленки казались мне хорошим запасом, которым можно было торговать.

В 2008 г. я полностью сосредоточил свое внимание на ламинационном производстве и перестал производить окна. Мы стали брать сторонние заказы на ламинацию оконных профилей и торговать пленками для ламинации.

Познакомившись на выставке в Москве в 2009 г. с компанией LG Hausys, к 2010 году мы стали активно перерабатывать и продавать экстерьерные пленки LG и основали отдельную компанию «ДекорС», которая специализировалась именно на продажах пленок. Со временем ламинационный цех был передан в надежные руки.

А в 2011 году компания была переименована в «ДекорС» и стала первым официальным дистрибьютором LG Hausys в России.

– Почему «ДекорС»? Что символизирует это название?

– «ДекорС» в 2011 году превратился в «ДекорС». Первое название было, на мой взгляд, слишком длинным и менее удачным, чем второе. Буква «С», сохранившаяся в новом названии, стала символизировать сервис, а «Декор» отражает многообразие пленок, которое мы предлагаем для декорации профиля.

– Охарактеризуйте компанию тремя словами.

– Мы лучше всех!

– Чего удалось достичь за прошедшее десятилетие? Расскажите об успехах.

– Мы проделали огромный путь от простого продавца пленок до поставщика комплекса услуг и материалов для ламинационного бизнеса. Объясню, что имею в виду. Когда я делал свои первые шаги в этом бизнесе, задача была одна – продавать пленку. Сегодня же «ДекорС» – команда профессионалов, которые запускают ламинационный бизнес «под ключ». Мы не только обеспечиваем ламинационные цеха по всей стране (и не только) всем необходимым для бесперебойной работы, мы ежегодно помогаем стартовать практически с нуля не одному десятку компаний, которые решили открыть собственный ламинационный цех. Помогаем рассчитать стартап и подобрать наилучшее оборудование, обучаем сотрудников, которые будут работать на станке и принимаем у них экзамены, оказываем технические консультации, снабжаем всей необходимой профильной информацией и материалами. В общем, оказываем тот самый высококлассный сервис!

Конечно, за 10 лет объем продаж с таким подходом вырос в сотни раз. Довольно быстро мы достигли статуса одного из крупнейших дистрибьюторов компании LG Hausys в мире. Кроме того, именно благодаря нашим усилиям пленка LG из продукта, который в 2010 году никто не хотел перерабатывать, превратилась в бренд №1 на рынке экстерьерных пленок России (на основании таможенной статистики внешней торговли РФ в 2019 г.).

По моему глубокому убеждению, компания «ДекорС» внесла значительный вклад в продвижение «цветного» окна на российском рынке, большой вклад во внедрение ламинационных линий на оконных производствах практически в каждом городе нашей страны и в развитие ламинации в России в целом. С появлением «ДекорС» ламинация оконных профилей стала более доступна. Мы смогли предоставить новый уровень сервиса. Декоративная пленка стала ближе к клиенту не только за счет цены, но и за счет сроков ее появления непосредственно в ламинационном цехе. Раньше менеджеры на местах старались отговорить своих клиентов от покупки цветного

окна из-за громадных сроков производства. С нашим приходом на рынок ламинация с каждым годом становилась для клиентов все более понятным процессом, на котором можно хорошо заработать.

— Назовите 3 значимых изменения, которые произошли с компанией и Вами за это время.

— Мы совершили гигантский скачок от складского запаса пленки на 10 000 евро до склада на сумму более 1 млн евро.

Мы стали производителями. Кроме авторской разработки — самоклеящихся листов для ламинации сэндвича, которые мы производим в г. Екатеринбурге, мы принимаем участие в проектировании и производстве ламинационного оборудования под турецким брендом Vermak.

Мы стали настоящими экспертами в области качества экстерьерных пленок. Мы не просто продаем товар, но и прекрасно в нем разбираемся. Отлично ориентируемся в том, что на сегодняшний день представляет из себя рынок экстерьерных пленок. Знаем, куда смотреть при выборе любых материалов для ламинации и охотно делимся этой информацией с нашими клиентами.

Что же касается лично меня, то за минувшие 10 лет я стал руководителем прекрасной команды специалистов, настоящих единомышленников, которые помогают нашему кораблю двигаться к своей цели.

На моих плечах теперь лежит гораздо больше ответственности за клиентов, которые доверяют «ДекорС» свои заказы. Клиентов стало больше, уровень сервиса, который оказывает моя компания, вышел на принципиально иной уровень, и надо держать марку.

И самое главное, — у меня появилась прекрасная семья и три замечательные дочери.

— Правда ли, что вы завершили сотрудничество с LG Hausys? По какой причине?

— К сожалению или к счастью, это правда. После более чем 11 лет плодотворного сотрудничества мы решили по обоюдному согласию прекратить наши дилерские отношения с компанией LG Hausys. Скажу прямо, решение это не далось мне просто, ведь столько души, времени и средств было вложено в продвижение бренда LG. И только последние несколько лет бренд LG стал продавать сам себя. Мы благодарны LG Hausys за успех компании «ДекорС», к которому они причастны, как никто другой. Но стагнация — не наш путь, и мы решили двигаться дальше.

Совпали два ключевых фактора, которые повлияли на мое решение:

1. В связи со сменой владельца летом этого года компания LG Hausys была переименована в LX Hausys. По той же причине пленки LG не стало, а появилась никому не известная пленка LX.

2. Несколько лет назад мы стали официальными дистрибьюторами знаменитой компании Hyundai L&C, и летом 2021 года стало понятно, что спрос на высокотехнологичную пленку от этого производителя значительно превысил спрос на LX. Для того чтобы обеспечить бесперебойные поставки товара клиентам «ДекорС» мы решили сконцентрировать свое внимание на экстерьерной пленке от конгломерата Hyundai. Видим в этом продукте больше потенциала, так как по своим техническим характеристикам, на мой взгляд, Hyundai превосходит своих основных конкурентов. У пленки Hyundai защитный акриловый слой 70 мкм, слой праймера, улучшающий адгезию с профилем, сертификат RAL, испытания на 24 года эксплуатации, прекрасные отзывы. Hyundai — это воплощение современных технологий в области производства экстерьерных пленок.

— Когда за 10 лет работы вам на рынке было сложнее всего?

— Трудности начались с приходом пандемии Covid 19. Самый сложный острый период был во второй половине 2020 года и первой половине 2021 г. Нарушились все производственные и логистические

цепочки, произошел неожиданный скачок цен на сырье, материалы и транспорт. Порт во Владивостоке, через который мы получаем пленки из Кореи, работал не в полную силу из-за элементарного отсутствия сотрудников на рабочих местах. Нарушился круговорот контейнеров для перевозки грузов. Все это повлекло за собой неизбежное нарушение сроков поставки товара для клиентов «ДекорС». Когда пленка появилась на нашем складе, и ее можно было отгружать клиентам, заболели сотрудники «ДекорС», сначала некому было выставлять счета, потом некому было резать и упаковывать товар, потом транспортные компании не брали грузы к перевозке по причине жесткого карантина, объявленного в Москве и Московской области. За минувший год мы, не по своей вине, столько раз подводили клиентов и столько раз извинялись, сколько не извинялись за все 10 лет существования «ДекорС». Для того чтобы привезти пленку и при этом сохранить цену для своих клиентов, нам приходилось порой делать невозможное: искать альтернативные пути поставок, менять морских перевозчиков, компоновать другие контейнеры, везти пленку самолетами из Сеула, неся огромные убытки. В общем, пандемийный год тренировал нас всех на стрессоустойчивость, учил работать по-новому.

Как только ситуация начала стабилизироваться, мы приняли непростое для нас решение о полном переходе на пленку Hyundai. Есть такое подходящее слово «обнулиться». Для меня оно означает — начать все с чистого листа. Для «ДекорС» — работать с утроенной силой, чтобы занять рынок с новым продуктом, завоевывать доверие клиентов, возвращать тех, кто неизбежно оказался у конкурентов из-за невозможности перехода на новый продукт в сезон. Ближайшие несколько лет нам точно не будет просто. Но мы готовы к переменам!

— Что в работе приносит удовольствие, вдохновляет?

— Вдохновляет хорошо работающий коллектив, и когда не подводят поставщики. Когда продукт хорошо продается, когда клиенты дают хорошие отзывы о нашей работе.

— Какой вы видите компанию еще через 10 лет?

— Через 10 лет я вижу «ДекорС» еще более успешной компанией, нужной своим клиентам. Наш труд востребован, поэтому «ДекорС» — компания №1 на рынке России и стран бывшего СНГ. Компания «ДекорС» стала первым российским производителем экстерьерных пленок и имеет в своем портфеле как пленки собственного производства, так и лучшие инновационные продукты, которые есть на рынке. Кроме того, мы сами являемся производителями ламинационного оборудования. Мы не просто продаем материалы и оборудование, мы помогаем людям!

— Чего вы пожелаете компании, сотрудникам и клиентам?

— «ДекорС» — быть всегда нужными, развиваться, идти к своим целям! Сотрудникам — любви к компании, продукту и своему делу! Клиентам — оставаться с «ДекорС» и процветать! А всем нам вместе крепкого здоровья!

P. S. Хочу закончить интервью словами благодарности клиентам компании «ДекорС». Спасибо вам за то, что вы с нами все 10 лет. Спасибо за то, что сделали нас теми, кем мы являемся сегодня. Спасибо вам за терпение и понимание, с которым вы относились к нам на протяжении всего этого непростого для всех года. Мы искренне верим в продолжение нашего сотрудничества и сделаем все от нас зависящее, чтобы вы были с нами!

ООО «ДекорС»

Тел.: (800) 301-4330, (800) 551-1607

звонок по России бесплатный

www.hyundai-film.ru